

# 急増! 高齢者をねらう 特殊詐欺・悪質商法

訪問購入・点検商法・投資詐欺

高齢者向け  
約19分



## 企画意図

近年、『訪問購入』や『点検商法』など、60、70歳以上の高齢者をねらった悪質詐欺が横行しています。被害の特徴として、高齢者が持っているといわれる“3つの大きな不安”——「お金」「健康」「孤独」が関係しています。悪質業者は、言葉巧みにこれらの不安をあおり、親切にして信用させ、年金・貯蓄などの大切な財産をねらっています。また、高齢者は自宅にいたることが多いため、訪問販売や電話勧誘販売による被害に巻き込まれやすいのも特徴です。

この作品では、様々な特殊詐欺について、また、それらの被害状況などを紹介します。また、高齢者に多いトラブルの事例や、それらの手口についても説明しています。

映学社作品

## 作品の概要

## ① ねらわれている高齢者

振り込め詐欺を始めとする特殊詐欺、中でも金融商品等取引名目の詐欺は、65歳以上の高齢者がねらわれている。2013年の特殊詐欺全体の認知件数は、前年に比べて約4割増加、被害総額は年間487億円となっている。

## ② 訪問購入

専門業者風の身なりで、高齢者宅を訪問し、貴金属などを廉価で買い取る『訪問購入』。事例から学ぶことは、「うまい話は信用しないこと」「業者の名前・電話番号などを記録し、行商従業者証の提示を求めること」「毅然として断ること」が必要である。こうした詐欺被害の根底には、高齢者が日常社会から離れ、独りであることが多いところに、犯罪者がつけ込んでいく現状がある。

## ③ 点検商法

突然、屋根や床下の無料点検などと言って上がりこみ、工事をしなければ危険であると、商品やサービスを契約させる『点検商法』。例えば、「水道に関する訪問販売や修理・点検」と持ちかけられた場合は、水道局は決して特定の浄水器販売などは行っていないことを認識すると同時に、「見知らぬ業者の勧誘は断ること」「家には入れないこと」「怪しいと思ったらすぐに、警察や地域包括支援センターなどに相談し、見守りをしてもらうこと」を訴える。

## ④ 送り付け商法・褒め上げ商法

注文していない商品を送り付け、強引に代金を請求する『送り付け商法』。言葉巧みに作品を賞賛して、雑誌掲載などを促し、高額な契約を迫る『褒め上げ商法』。近年、こうした電話勧誘販売によるトラブルのうち、60歳以上の高齢者の相談割合が66%にも上る。これらの被害から身を守るには、「クーリングオフ制度」など、消費者を守る法律をきちんと理解しておくことが重要となる。

## ⑤ 投資詐欺

消費者に電話で儲け話をし、その後、複数の業者が登場して信じ込ませる『劇場型勧誘』を行う、『投資詐欺』。勧誘業者の実態を確認することは困難で、一度被害にあってしまうと、その人の名前が『カモリスト』に載ってしまい、更なる二次被害に遭遇してしまうこともある。対策として、①留守番電話にし、相手の様子を探る。②電話の会話を録音する。③思い切って、電話番号を変えてしまう、といったことが効果的である。

専門家は、「高齢者は、なかなか被害を打ち明けることができない場合が多い。周りの気づきを得るために、家族や地域の人達の見守り、ヘルパー・ケアマネージャー・地域包括支援センター・民生委員や町会の世話役などとの、双方向の情報共有が必要である」と話す。

## 監修

消費生活コンサルタント 木村嘉子

企画・制作統括  
脚本・演出  
コーディネーター

高木 裕己  
小林 利造  
斎藤 晃顕

## 制作・著作

株式会社 映学社

DVD [カラー19分]

ライブラリー価格 本体 ¥65,000 +税

2014年・映学社作品